

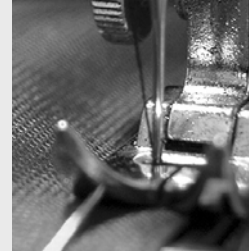
ANALYSIS

SALES

COMMUNICATION

LEADERSHIP

PERSONALITY



Negotiation Skills

Professionelle Verhandlungstechniken

Inhalt

Sind Verhandlungen zäh und schwierig, liegt die Ursache meist in der eigenen Person, der des Gegners oder der des Wettbewerbers begründet. Ein Profi weiß um die Psychologie des Verhandels, den zielgerichteten Einsatz eigener Persönlichkeitsanteile und die Art der kommunikativen Verpackung.

Pinkeln mit den Großen:

6 Phasen der Beeinflussung, Sprache des Kunden, Psychologie des Verhandels, Rhetorik für Macht-, Leistungs- und Beziehungsmenschen, Entwicklung authentischer Rapport-Strategien, Fragetechniken, Gehirngerechtes Verpacken von Botschaften, Verhandlungsmotive sichtbar machen

Nutzen

- Optimiertes Konfliktmanagement und Stärkung der eigenen Moderationsfähigkeit
- Training erfolgreicher Verhandlungsstrategien
- Verbesserung der persönlichen Überzeugungskraft
- Schnellere Zielerreichung in Verhandlungen
- „Der Fels in der Brandung“

Methode

Workshop, Rollensimulation mit Videofeedback

Dauer

2 Tage für 6-12 Teilnehmer